



Det danske kapitalmarked set med SMV'ernes briller

Henrik Mølgaard
Partner, Corporate Finance
28. oktober 2020



1

BDO & SMV

2

Kapitalmarkedet

3

Generationsskifte/ejerskifte

4

Spørgsmål

INTRO BDO & SMV

▶ Definition af SMV-virksomheder

Små og mellemstore virksomheder er virksomheder med færre end 250 fuldtidsansatte.

Fuldtidsansatte er defineret som antal ansatte lønmodtagere omregnet til årsværk.

Små virksomheder er virksomheder med mindre end 50 fuldtidsansatte, mens virksomheder med under 10 fuldtidsansatte kaldes mikro-virksomheder.

Kilde: Danmarks Statistik

- ▶ BDO udarbejder hvert år SMV Barometret, som er den mest omfattende analyse af SMV'er i Danmark. Undersøgelsen baseres på 30.000 regnskaber og 1.400 spørgeskemaer
- ▶ BDO servicerer i såvel revisions- som rådgivningsforretningen ca. 30.000 SMV'er i Danmark

1

SMV

2

Kapitalmarkedet

3

Generationsskifte/ejerskifte

4

Spørgsmål

KAPITALMARKEDET

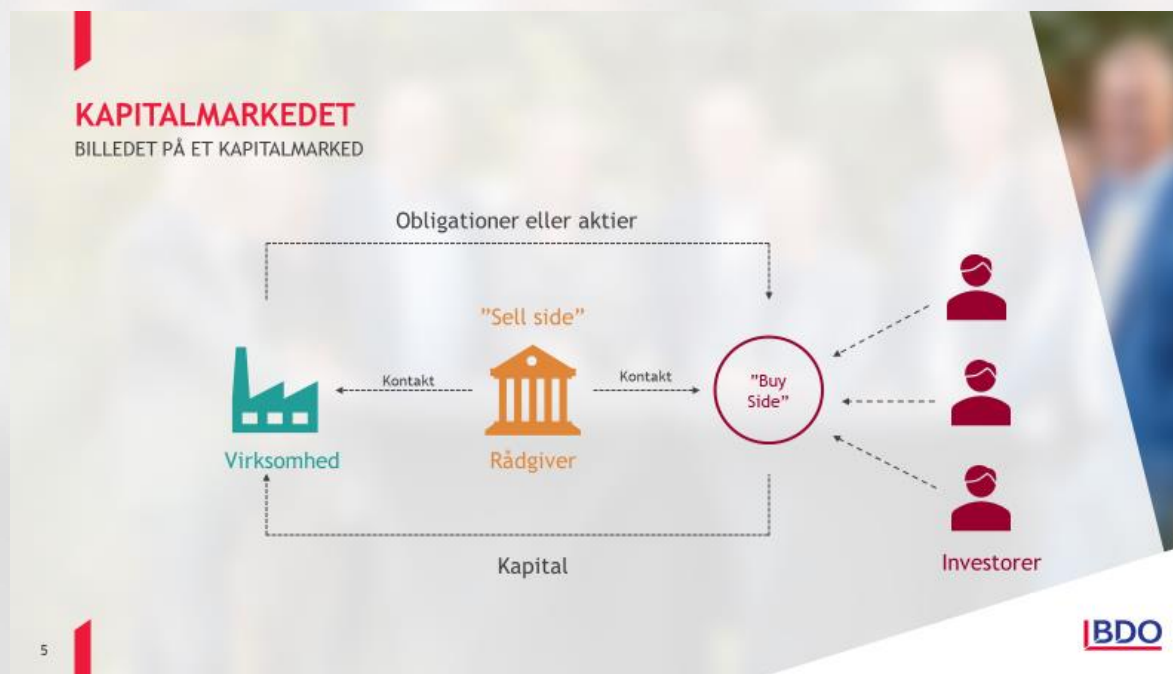
BILLEDET PÅ ET KAPITALMARKED



KAPITALMARKEDET

HAR SMV ADGANG TIL ET NORMALT KAPITALMARKED?

- ▶ I forbindelse med et klassisk generationsskifte, så er det ikke kapitalmarkedet som anvendes
- ▶ Få virksomheder i SMV-segmentet som anvender kapitalmarkedet
- ▶ SMV'er med behov for kapital til eksempelvis vækst, kan anvende kapitalmarkedet ved at blive noteret på First North



1

SMV

2

Kapitalmarkedet

3

Generationsskifte/ejerskifte

4

Afrunding

GENERATIONSSKIFTE/EJERSKIFTE

HVEM ER AKTØRERNE

► Generationsskifte/ejerskifte sker enten ved:



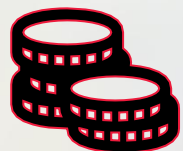
Salg/Overdragelse til nærtstående familiemedlemmer (klassisk generationsskifte)



Salg til industrielle købere



Salg til finansielle købere (ex.vis kapitalfonde)



Salg til "Wealth Management" - investorer med kapital

GENERATIONSSKIFTE/EJERSKIFTE

HVEM ER AKTØRERNE

Transaktionstype	Rationale	Karakteristika for ejerleder
1 Generationskifte	Ønsket om at virksomheden forbliver i familiens eje	Udfordring i relation til tilbagerulning af bo- og gaveafgift til 15% fra 6% i 2019.
2 Salg til industrielle købere (Strategisk)	<ul style="list-style-type: none">- Adgang til nye kunder- Omkostningssynergier- Styrkelse af markedsposition	Ejerleder forbliver ofte i en 2 til 3-årig periode som delvis medejer.
3 Salg til finansielle købere (Kapitalfonde)	<ul style="list-style-type: none">- Attraktiv vækstplatform- Konsolidering af markedet (bolt-on)- Mulighed for organisk og uorganisk vækst	Ejerleder forbliver ofte i en periode på op til 3 år i virksomheden.
4 Salg til "Wealth Management"	<ul style="list-style-type: none">- Attraktiv vækstplatform- Solidt/stabilt cash flow- Veletableret i sin industri	<ul style="list-style-type: none">-Ofte majoritetsinvestering-Bidrag til strategiske eller operationelle tiltag-Internationalisering

1

SMV

2

Kapitalmarkedet

3

Generationsskifte/ejerskifte

4

Afrunding

AFRUNDING



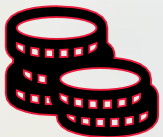
Mange generationsskifter de kommende år



Hos industrielle/strukturelle købere er interessen stor. COVID-19 skaber prisusikkerhed og earn-out elementet synes stigende



Kapitalfonde er aktive købere til gode aktiver, men salgsprocessen er blevet længere



Rigelig med likviditet i markedet